

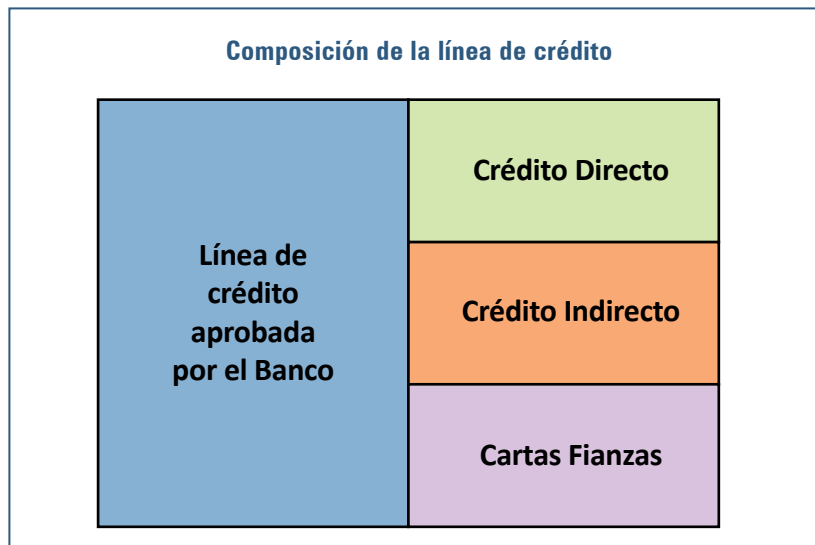
- **Crédito indirecto.** Es el desembolso de crédito hipotecario del comprador. El costo financiero lo asume el comprador y la responsabilidad del crédito es del promotor. Esto se debe a que no existe la garantía física del inmueble y mientras esto no se logre, el promotor es el responsable del crédito y para ello los bancos le solicitarán firmar de forma solidaria una fianza como parte del contrato de préstamo hipotecario del comprador
- **Cartas fianzas.** Esta modalidad permite al promotor disponer de los recursos de créditos hipotecarios de otro banco, en donde el banco principal emite una carta fianza al banco del comprador para que este desembolse el préstamo.

Para tener fuerza en la presentación es necesario comprender que el banco siempre evaluará el peor escenario del crédito, es decir un eventual “no pago” del préstamo y ejecución de las garantías. Estos hechos se minimizan si se presenta el proyecto de manera adecuada y con el equipo idóneo.

Una recomendación personal es buscar “socios” que apoyen o sumen al proyecto. Las instituciones financieras son muy exigentes con la experiencia de las partes y se debe buscar que el equipo pueda convencer a los gerentes del banco de que que está totalmente capacitado para cumplir con lo ofrecido, además de tener experiencia en el mercado y construcción inmobiliaria.

Si usted como promotor no cuenta con experiencia previa, probablemente el banco no apruebe la operación. Siempre debe presentar al promotor asociado desde un inicio con una persona natural o jurídica que muestre la experiencia en la promoción y ventas, del mismo modo debe incluir a un constructor con trayectoria. Estos “socios” ayudan a minimizar los riesgos y a flexibilizar las condiciones de los bancos.

Los bancos y sus áreas de riesgo crediticio son sensibles a la inestabilidad del promotor; esto quiere



decir que no se debe cambiar las condiciones iniciales del proyecto y de los “socios” al menos que sea estrictamente necesario y totalmente justificable ante las preguntas que se generen en el banco.

Los cambios son críticos para los promotores cuando en medio de la evaluación del banco cambian de constructor o vendedor. No decimos que no se pueda cambiar de socio pero sí es importante el momento para comunicarlo a la institución financiera, de tal forma que no se generen atrasos en la aprobación del crédito.

Los bancos solicitan la presencia de un supervisor. Los promotores y constructores no deben sentirse nerviosos por la presencia de un supervisor; es más, deben apoyarse en él para llevar adelante la relación con la institución financiera. Los bancos delegan en el supervisor las labores de control técnicas y económicas del proyecto y sus informes son la base para el desembolso periódico del banco hacia el proyecto.

Un factor muy importante a considerar es que financiando el proyecto, nuestra rentabilidad se incrementa sobre nuestro aporte de capital. Si las utilidades se mantienen y haciendo participar al banco solo invertimos menos capital, la rentabilidad o ROE (por sus siglas en inglés “Rent over Equity”) se incrementa, mejorando considerablemente. De esta forma el apalancamiento nos permite

destinar excedente de fondos para el siguiente proyecto y otro negocio.

$$\text{Rentabilidad, ROE (\%)} = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Inversión}}$$

Para el inversionista es más interesante ganar más por su inversión y esto lo logra utilizando al banco como apoyo en el financiamiento (apalancamiento), de tal forma que la utilidad medida sobre su inversión (ROE) es el mayor porcentaje posible. De no utilizar al banco y solo recursos propios, la utilidad es la misma en ambos casos pero, al ser nuestra inversión mayor, el porcentaje de utilidad se reduce drásticamente.

Nuestra recomendación es utilizar al banco en la medida que el proyecto lo permita y solicitar la línea de crédito con la cual el promotor se sienta cómodo. Revisar detenidamente los contratos y condiciones crediticias establecidas para el proyecto como son el aporte y la preventa.

Aprovechemos de la nobleza de este rubro, hagamos negocio y busquemos la mayor rentabilidad sin temor de utilizar al banco como “socio”. ■

(*) Gerente general de CV Project SAC., empresa dedicada a la supervisión y gerencia de proyectos así como a la asesoría financiera y técnica a instituciones financieras y privadas para la realización de proyectos de construcción de infraestructura e inmobiliaria. E-mail: ccornejo@cvproject.com. Telf. 222-5661 y 222-2466.